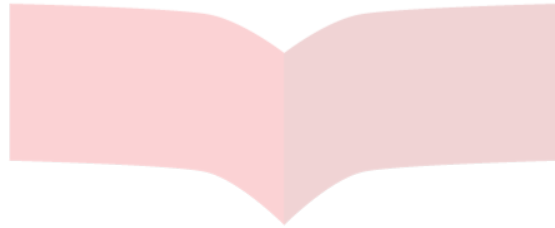


ANALISIS KEMAMPUAN USAHA MIKRO DAN KECIL DALAM MEMENUHI SYARAT PENGAJUAN KREDIT BERDASARKAN PRINSIP 5C, PRINSIP 7P DAN PRINSIP 3R (STUDI KASUS ULAMM LEWWIPANJANG BANDUNG)

Andria Rahmawati¹

¹Manajemen (Manajemen Bisnis Telekomunikasi & Informatika), Fakultas Ekonomi Bisnis, Universitas Telkom



Telkom
University

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Tinjauan Terhadap Objek Studi

1. Logo Perusahaan

GAMBAR 1.1
LOGO PERUSAHAAN



2. Profil Perusahaan

PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) (PNM), sebuah Lembaga Keuangan Khusus yang sahamnya 100% milik Pemerintah, didirikan di Jakarta berdasarkan TAP XVI/MPR/1998, Letter of Intent IMF tanggal 16 Maret 1999, PP No. 38/99 tanggal 25 Mei 1999 dan Akte Notaris No. 1 tanggal 1 Juni 1999 yang mendapat pengesahan Menteri Kehakiman RI No. C-11.609.HT.01.01.TH 99 tanggal 23 Juni 1999. Dari modal dasar perseroan ini sebesar Rp. 1,2 trilyun, telah ditempatkan dan disetorkan sebesar 300 milyar.

a. Visi Perusahaan

Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi (UMKM) dengan berlandaskan prinsip-prinsip *Good Corporate Governance*.

b. Misi Perusahaan

Untuk mewujudkan visi perusahaan tersebut di atas, PNM menjabarkan ke dalam misi-misi sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha Pengembangan UMKM.
- 2) Meningkatkan akses pembiayaan UMKM kepada lembaga keuangan baik bank maupun non bank dalam rangka perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
- 3) Meningkatkan kreatifitas dan produktifitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam mengembangkan UMKM.

c. Tujuan Perusahaan

Melaksanakan dan menunjang kebijaksanaan dan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya, khususnya dibidang pemberdayaan dan pengembangan UMKM, dengan menerapkan prinsip-prinsip perseroan terbatas, guna mencapai kemandirian dan kemartabatan bangsa.

d. Strategi Perusahaan

Memberikan solusi pembiayaan pada UMKM dengan kemampuan yang ada berdasarkan kelayakan usaha serta prinsip ekonomi pasar. Dengan pengembangan model lembaga keuangan alternatif maka pendekatan pembiayaan yang dilakukan PNM tidak seperti pendekatan perbankan.

Penguatan manajemen juga diberikan oleh PNM sebagai satu kesatuan yang tidak terpisahkan dengan penguatan permodalan. Dalam operasinya, kebijakan PNM ini bekerja sama dengan lembaga-lembaga keuangan seperti Lembaga Modal Ventura, Bank Umum/Syariah, Koperasi Simpan Pinjam, BPR/S, maupun Lembaga Keuangan Mikro/Syariah lainnya di seluruh propinsi Indonesia.

Sumber pembiayaan yang disalurkan PNM berasal dari modal pemerintah, dan kini dalam penjangkauan untuk memperoleh pinjaman dalam dan luar negeri. Sumber pembiayaan yang berasal dari investor lokal dan luar negeri dapat dihimpun oleh PNM melalui pengelolaan dana investasi oleh unit usaha PNM *Investment Management*.

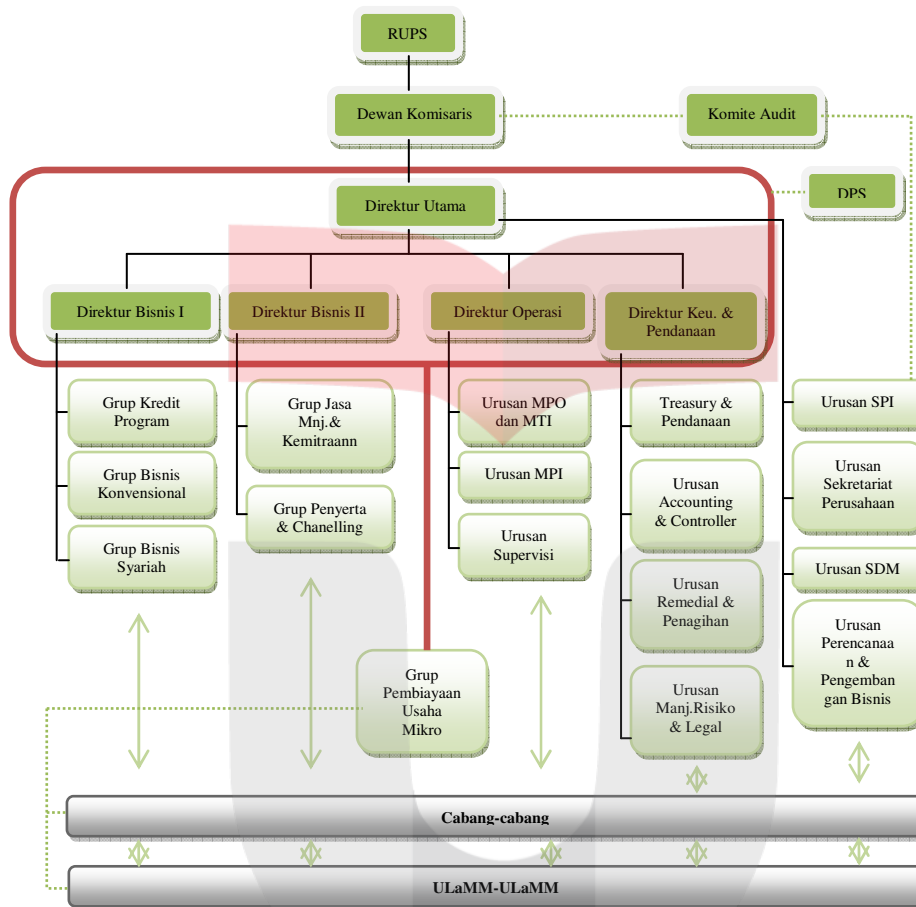
Sesuai SK Menteri Keuangan RI No. 487/KMK.017/1999 tanggal 13 Oktober 1999, PNM telah ditetapkan menjadi salah satu BUMN Koordinator Penyalur Kredit Program eks Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI) yang sebelumnya dilaksanakan oleh Bank Indonesia.

Dengan dukungan pemerintah dan seluruh masyarakat Indonesia, PNM dikelola dengan prinsip-prinsip profesionalisme, transparansi, dan *good corporate governance* siap melangkah memasuki era Indonesia Baru, menuju masyarakat madani yang dicita-citakan.

Setelah sepuluh tahun beroperasi, seiring dengan meningkatnya kepercayaan masyarakat dan dunia usaha kepada PNM, pada tahun 2008 aktiva PNM tumbuh hingga Rp. 2,1 triliun dengan total ekuitas Rp. 447 miliar. Hingga kini, PNM tetap fokus menyalurkan pembiayaan UMKMK kepada masyarakat yang hasilnya dinikmati oleh lebih dari satu juta kepala keluarga dan 1500 Lembaga keuangan mikro di seluruh tanah air.

3. Struktur Organisasi

GAMBAR 1.2
STRUKTUR ORGANISASI PT. PNM (PERSERO)



4. Aktivitas Bisnis Perusahaan

Sesuai dengan tujuan perusahaan, PNM melaksanakan kegiatan jasa pembiayaan yang mencakup pelaksanaan Kredit Program, serta jasa manajemen dan kemitraan untuk UMKMK, sebagai berikut:

a. Jasa Pembiayaan

Sebagai koordinator pelaksanaan 12 Skim Kredit Program eks KLBI, PNM bekerja optimal dalam memperluas jangkauan layanan penyaluran pembiayaan ke UMKMK di seluruh wilayah Indonesia. Dua belas skim kredit program yang disalurkan kembali oleh PNM tersebut mencakup Kredit Koperasi Primer pada Anggotanya (KKPA), yaitu KKPA Umum, KKPA Bagi Hasil, KKPA Nelayan, KKPA Unggas, KKPA untuk Tenaga Kerja Indonesia/TKI, Kredit Pengusaha Kecil Mikro (PKPM) melalui bank umum maupun melalui Bank Pengkreditan Rakyat (BPR), dan Kredit Modal Kerja (KMK) BPR.

Selain mengajukan Kredit Program eks KLBI, PNM juga memberikan bantuan pembiayaan dan permodalan kepada Lembaga Keuangan Mikro/Syariah (LKM/S) untuk diteruskan ke pelaku usaha mikro dan kecil. PNM melakukan pembinaan, pemberdayaan, penyertaan modal dan pembiayaan kepada sektor tersebut. Harapannya LKM/S secara kelembagaan tumbuh kuat sehingga meningkatkan aktivitas pemberdayaan kepada usaha mikro dan kecil.

Penyaluran dana kepada LKM/S ini ditempuh lewat kerjasama dengan Bank Umum Syariah atau langsung kepada BPR, BPR Syariah, koperasi Simpan Pinjam dan Lembaga Keuangan Mikro lainnya.

b. Jasa Manajemen dan Kemitraan

Dalam rangka meningkatkan kinerja LKM/S dan mempertinggi nilai tambahnya, PNM mnyalurkan bantuan non finansial berupa jasa manajemen. Pelaksanaan aktivitas jasa manajemen berupa merupakan satu dari dua tugas PNM sejak didirikan sebagaimana ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah RI No. 38 tahun 1999. Oleh karena itu, PNM juga mengelola jasa manajemen melalui bantuan pendirian usaha, menempatkan tenaga ahli untuk mendampingi UMKMK dan LKM/S, membuat standarisasi sistem dan prosedur, mengoptimalkan manfaat teknologi informasi dan menyelenggarakan bimbingan teknis lainnya.

Sesuai dengan target pemberdayaan PNM, maka aktivitas Jasa Manajemen dipilah menjadi dua bagian, yaitu:

- a. Jasa manajemen untuk penguatan Lembaga Keuangan (Jasa Manajemen LKM-JML).
- b. Jasa manajemen untuk sektor riil (Jasa Manajemen UKM-JMU).

Sedangkan aktivitas jasa manajemen berbetuk kemitraan merupakan sinergi PNM dengan BUMN lain, Pemerintah Daerah, Departemen, Swasta, *Multinational Company*, *Non-Govermental Organization (NGO)* dan lembaga lainnya dalam rangka pemberdayaan dan pengembangan UMKMK.

c. Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)

Untuk membantu peningkatan akses permodalan bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil (UMK), PNM menggulirkan produk baru berupa Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM). Melalui ULaMM ini, PNM akan melakukan pembiayaan langsung kepada pelaku UMK.

Dengan hadirnya ULaMM ini diharapkan akan semakin banyak UMK yang bisa dilayani yang akhirnya mampu meningkatkan usaha mereka. Pada tahun 2008 lalu telah didirikan 12 unit ULaMM di Jabodetabek dan Jawa Barat sebagai pilot proyek. Namun pada tahun 2009 menyusul sekitar 190 unit lainnya yang tersebar di 13 wilayah Cabang PNM di seluruh Indonesia. Dan pada lima tahun ke depan diperkirakan jumlahnya akan mencapai 550 unit. ULaMM ini akan menjadi *one stop shopping* bagi pengusaha mikro dan kecil dalam mengembangkan usahanya.

Dalam melaksanakan aktivitasnya, ULaMM tidak hanya terbatas pada penyaluran modal tetapi juga melakukan pembinaan dan pendampingan berupa pelatihan-pelatihan dan konsultasi terhadap nasabah UMK, agar usahanya bisa berkembang sehingga mampu mengakses permodalan yang lebih besar, termasuk modal dari lembaga keuangan lain. Kehadiran ULaMM diharapkan mampu menjadi alternatif bagi pelaku UMK yang selama ini belum terjangkau oleh lembaga keuangan lain. Pangsa pasar yang dijangkau ULaMM lebih kepada pelaku usaha mikro dengan pinjaman yang relatif kecil, rata-rata Rp 5 juta per nasabah. Karena jangkauan ULaMM lebih terfokus pada nasabah mikro yang jumlahnya sangat banyak, dengan sendirinya tidak terlalu berbenturan dengan lembaga keuangan lain terutama perbankan, yang nilai pembiayaannya mencapai puluhan juta per nasabah

ULaMM juga tidak akan berbenturan dengan LKM lain yang sudah bermitra dengan PNM maupun yang belum. Bahkan dalam melaksanakan kegiatannya, ULaMM diupayakan akan bermitra dengan LKM-LKM.

Jenis Jasa yang dilakukan oleh ULaMM, antara lain:

- 1) Pinjaman Perorangan dan Kelompok
- 2) Pinjaman untuk Badan Usaha (CV, PD, UD, Firma, PT)
- 3) Pinjaman untuk Koperasi selain Simpan Pinjam
- 4) Pendampingan, Pelatihan dan Bimbingan Teknik Usaha.

1.2 Latar Belakang Masalah

UMK (Usaha Mikro dan Kecil) adalah sektor usaha yang berperan sangat penting dan strategis dalam perekonomian Indonesia, dimana peran tersebut dapat menyerap tenaga kerja dan menggunakan sumber daya lokal yang ada di Indonesia. Setelah terjadinya krisis ekonomi yang melanda Indonesia pada tahun 1997 yang mengguncang segala aspek terutama perekonomian terlihat bahwa disaat semua perusahaan raksasa berjatuh akibat krisis, UKM sebagai sektor usaha yang lebih kecil tetap berdiri dan tidak begitu terpengaruh oleh adanya krisis yang terjadi, seiring dengan perbaikan ekonomi yang dilakukan UKM mulai menjadi pilar pembangunan perbaikan ekonomi masyarakat Indonesia.

Selama masa krisis pada tahun 1997-1998 dan masa pemulihan 5 tahun setelah krisis sampai tahun 2000, terlihat tetap kuatnya usaha kecil dan menengah dalam perekonomian. Penurunan jumlah usaha dialami oleh ketiga unit usaha pada tahun 1997 dan 1998. Namun UKM lebih cepat

bangkit sehingga pada tahun 1999 jumlah mulai meningkat secara signifikan sebesar 2,98% lebih besar dibandingkan perkembangan usaha besar sebesar 2,94%. Hal ini bisa terlihat dari Tabel 1.1.

TABEL 1.1
JUMLAH USAHA KECIL, MENENGAH DAN BESAR
TAHUN 1997-2003 (DALAM UNIT)

Usaha Tahun	Usaha Kecil	Usaha Menengah	Usaha Besar
1997	39.704.661	60.449	2.097
1998	36.761.689	51.889	1.831
1999	37.859.509	52.214	1.885
2000	38.669.355	54.632	1.973
2001	39.869.505	57.681	2.084
2002	41.301.263	61.052	2.198
2003	42.236.519	61.986	2.243

Sumber: Data UKM Depkopnas 2000-2003

Demikian halnya juga dapat dilihat dari penciptaan PDB, peningkatan selama 5 tahun pasca krisis paling besar dicapai oleh usaha kecil. Hal ini menunjukkan walaupun jatuh akibat krisis sektor usaha kecil mampu bangkit dan mendapatkan peningkatan yang berarti.

TABEL 1.2
PERBANDINGAN KOMPOSISI PDB MENURUT KELOMPOK USAHA
TAHUN 1997 DAN 2003
(MILYAR RUPIAH)

	1997	2003	Keterangan
Usaha Kecil	171.048	183.126	+6,5%
Usaha Menengah	78.524	75.975	-3,2%
Usaha Besar	183.673	185.352	+0,9%
PDB	433.245	444.453	+2,59%

Sumber: Data UKM Depkopnas 2000-2003

Jika dilihat struktur usaha kecil, maka dapat dipisahkan menjadi dua kelompok besar yaitu usaha mikro dan usaha kecil. Berdasarkan perkiraan Badan Pusat Statistik (BPS) Tahun 2001 terdapat lebih dari 40 juta unit usaha kecil dan hanya 57,473 usaha menengah serta 2095 usaha besar. Jika perubahan besar dalam distribusi antara usaha mikro dan usaha kecil dalam kelompok usaha yang memiliki omset dibawah Rp. 1 miliar tidak banyak berubah, maka sebenarnya jumlah usaha kecil yang memiliki omset diatas Rp. 50 juta/tahun hanya dibawah 1 juta sementara 39 juta lainnya adalah usaha mikro yang omset nya hanya berada dibawah Rp. 50 juta/tahun dan populasi terbesar berada di sektor pertanian (rumah tangga) dan perdagangan umum, terutama perdagangan eceran. Oleh karena itu

istilah mikro mulai digunakan untuk memisahkan usaha kecil sesuai dengan jumlah omset usaha dan kreditnya.

Saat ini menurut data BPS pada tahun 2008, jumlah UMKM adalah sebesar 51,3 juta unit usaha atau 99,99% dari jumlah seluruh unit usaha.

Perkembangan UMKM yang terjadi pada tahun 2007-2008 dapat dilihat pada Tabel 1.3. Dengan semakin meningkatnya kuantitas UMKM, seharusnya usaha ini dapat menyerap tenaga kerja yang tinggi, dan sumbangan terhadap produk domestik bruto yang tidak kecil dibandingkan dengan usaha besar.

Menurut data statistik dari BPS Mei 2010 jumlah penduduk di Indonesia sampai tahun 2008 adalah 228,5 juta jiwa dengan jumlah angkatan kerja pada Februari 2010 sebesar 116 juta jiwa. Sedangkan jumlah pengangguran di Indonesia berdasarkan data yang sama adalah 8.962.617 juta jiwa. Jika dilakukan perhitungan secara kasar dengan jumlah UMKM sebesar 51,3 juta, bila masing-masing UMKM terdiri dari 3 orang yang aktif bekerja maka, jumlah tersebut sudah melebihi jumlah angkatan kerja yang ada. Terlihatnya sebenarnya UMKM dapat digunakan dan memegang peranan penting dalam memberdayakan sumber daya manusia di Indonesia.

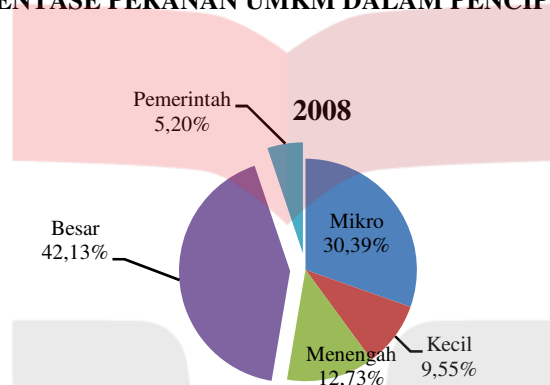
TABEL 1.3
PERKEMBANGAN DATA USAHA UMKM
TAHUN 2007-2008

No	Indikator	Satuan	Tahun		Perkembangan Tahun 2007-2008 (%)
			2007	2008	
1	- Total Unit Usaha	Unit	49.828.586	51.261.909	2,88
	- Unit UMKM		49.824.123	51.257.537	
2	- Total Tenaga Kerja	Orang	91.528.262	93.672.484	2,43
	- Unit UMKM		88.739.744	90.896.270	
3	- Total PDB Atas Dasar Harga Berlaku	Rp. Milyar	3.743.977,5	4.696.481,2	23,95
	- Unit UMKM		2.105.135,1	2.609.360,1	
4	- Total Investasi Atas Dasar Harga Berlaku	Rp. Milyar	870.168,1	1.210.695,1	14,38
	- Unit UMKM		461.101,2	640.375,1	

Sumber: Data UKM Depkopnas 2007-2008

Pada penelitian ini, akan lebih difokuskan kepada usaha mikro dan kecil.

GAMBAR 1.3
PERSENTASE PERANAN UMKM DALAM PENCIPTAAN PDB



Sumber: Indikator Makro Ekonomi UMKM 2009

Sumbangan UMK (Usaha Mikro dan Kecil) bagi PDB mencapai 39,94% dari jumlah PDB Nasional pada tahun 2008. Sedangkan untuk usaha besar sebesar 42,13%. Hal ini menunjukkan bahwa UMK ada sesuatu yang tidak sesuai, dengan jumlah UMK yang sedemikian banyaknya dibandingkan dengan jumlah usaha besar, mengapa pelaku UMK hanya mampu menyumbangkan jumlah PDB Nasional lebih kecil dibandingkan dengan jumlah yang disumbangkan oleh usaha besar.

Di Jawa Barat sendiri Jumlah PDB Regional pada propinsi ini dapat dilihat pada Tabel 1.4 . Jumlah PDB yang cukup tinggi dan meningkat setiap tahunnya yang menunjukkan bahwa usaha di Jawa Barat sangat berpeluang dan aktif.

TABEL 1.4
PDB REGIONAL JAWA BARAT
MENURUT LAPANGAN USAHA ATAS DASAR HARGA BERLAKU (JUTA
RUPIAH)

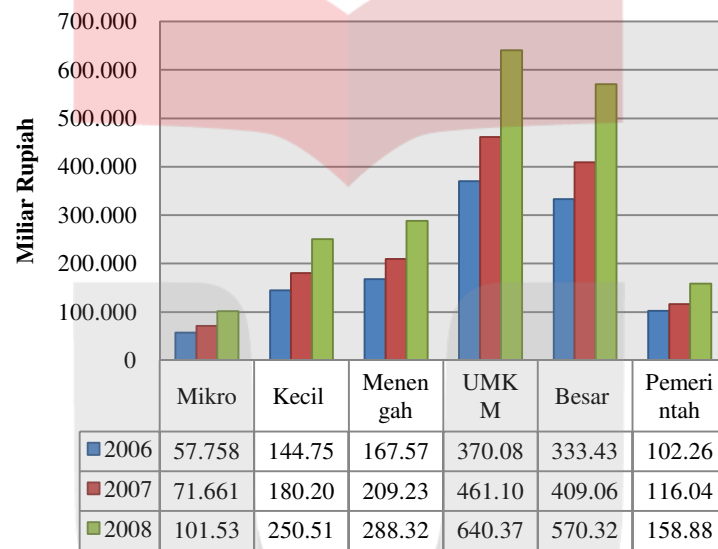
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Produk Domestik Regional Bruto	292,328	370,693	448,250	501,445	603,315	602,402

Sumber: Statistik Ekonomi Keuangan Daerah Jawa Barat Tahun 2009(diolah)

Dari data-data tersebut, tampak bahwa jumlah UMK sangat dominan dibandingkan dengan kelompok skala usaha lainnya. Di samping itu, peran UMK dalam menyerap tenaga kerja relatif besar. Penyerapan tenaga kerja tersebut selanjutnya akan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dengan demikian, penumbuhan UMK menjadi suatu kebijakan strategis dan efektif dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat dan pertumbuhan ekonomi nasional.

Bagi UMK, peran kredit cukup penting mengingat kebutuhan untuk pembiayaan modal kerja dan investasi diperlukan guna menjalankan usaha dan meningkatkan akumulasi pemupukan modal mereka. Hal ini ditunjukkan pada Gambar 1.4.

GAMBAR 1.4
PERTUMBUHAN INVESTASI USAHA (TAHUN 2006-2008)



Sumber: Indikator Makro Ekonomi UMKM 2009

Pertumbuhan investasi dari UMK cukup tinggi dari usaha lainnya. Dengan total investasi 352,04 milyar rupiah. Investasi yang biasa dilakukan oleh UMK adalah pembelian barang modal seperti bangunan, mesin, kendaraan, dan lainnya. Semua ini dilakukan untuk perluasan dan perkembangan usaha.

Dengan keterbatasan modal yang mereka alami, mereka kesulitan untuk mengembangkan usahanya. Dominan dari modal yang mereka miliki terbatas hanya kepada modal mereka sendiri.

Modal usaha sangat berpengaruh terhadap kelangsungan dan keberhasilan bisnis bagi UMK. Alasan untuk menambah modal usaha adalah melalui pinjaman kredit modal usaha dari bank dan lembaga keuangan lainnya. Menambah modal usaha dengan kredit modal usaha merupakan alternatif yang lazim dilakukan. Tetapi mendapatkan kredit modal usaha bukanlah hal yang mudah bagi pengusaha baru. Dimata perbankan, bisnis UMK masih dianggap memiliki resiko yang tinggi.

Selain itu juga dikarenakan lembaga keuangan terutama perbankan yang memberikan fasilitas kredit kepada usaha kecil menengah terbilang sangat hati-hati, jumlah dana yang mereka perlukan pun jumlahnya lebih kecil dibandingkan dengan kredit yang diberikan kepada perusahaan besar. Keterbatasan tersedianya laporan keuangan sebagai dasar analisis pemberian kredit, dan kurangnya kemampuan dari pelaku usaha untuk merepresentatifkan keadaan usaha mereka kedalam proposal kredit yang *bankable* juga menjadi salah satu faktor bank enggan memberikan kredit kepada mereka.

TABEL 1.5
POSISI KREDIT KORPORASI DAN POSISI KREDIT UMKM (MILIAR
RUPIAH)

No.	Periode (Tahun)	Kredit Korporasi	Kredit UMKM	Total Kredit	Kolom 4:5 (%)
1.	2006	381.855	410.442	792.297	51,80
2.	2007	499.216	502.796	1.002.012	50,10
3.	2008	673.743	633.945	1.307.688	48,50
4.	2009	730.115	737.385	1.467.500	50,25
5.	2010*	675.600	812.400	1.488.000	54,60

*) Sampai dengan Triwulan I

Sumber data: Bank Indonesia (diolah)

Dari data pada Tabel 1.5, dapat dilihat bahwa pada tahun 2006, posisi kredit UMKM sudah baik yaitu berjumlah 51.8 % dari total kredit yang disalurkan, namun terjadi penurunan pasar tahun 2007 menjadi 50.1% . Penurunan jumlah kredit UMKM terjadi lagi pada tahun 2008 yaitu sebesar 48.5%. Apabila dibandingkan antara kredit korporasi dan kredit UMKM yang diberikan jumlahnya hampir sebanding. Jika dilihat dari jumlah unit usaha antara korporasi dan UMKM, jumlahnya sangat jauh berbeda. Jumlah usaha korporasi tidak melebihi dari 0,01% jumlah unit usaha di Indonesia dan UMKM mencapai 99,99% dari jumlah usaha. Seharusnya perbandingan jumlah kredit yang didapatkan oleh UMKM juga sebanding dengan jumlah unit usahanya. Namun seperti terlihat pada Tabel 1.5, jumlah kredit antara kredit UMKM dan korporasi hampir sebanding. Jumlah tersebut mengindikasikan bahwa bank belum

menyalurkan kredit UMKM secara optimal karena jumlah kredit UMKM dan terdapat suatu masalah yang menyebabkan sedikitnya jumlah kredit yang dapat diakses oleh UMKM.

Posisi Kredit UMKM di daerah Jawa Barat sendiri cukup tinggi. Posisi kredit Kota Bandung yang termasuk didalamnya adalah Leuwipanjang memiliki tingkat posisi kredit 21,96% dari keseluruhan kredit UMKM yang ada di Jawa Barat berdasarkan sebaran plafond kredit. Perbandingan besar kredit mikro menjadi dominasi dari keseluruhan kredit yang ada di Jawa Barat dan khususnya di Kota Bandung, 65,96% dari keseluruhan Kredit MKM (Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah kredit usaha UMK. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 1.6

TABEL 1.6
POSISI KREDIT MIKRO, KECIL DAN MENENGAH YANG DIBERIKAN
BANK UMUM MENURUT SEBARAN PLAFOND KREDIT PROPINSI
JAWA BARAT

Daerah & Jenis Penggunaan	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (s,d Agustus)
Jawa Barat	43,341,254	56,590,600	64,884,661	78,320,910	99,136,589	106,650,370
Mikro (s/d 50 juta)	22,786,594	27,964,332	30,797,438	33,498,203	39,397,582	40,871,981
Kecil (>Rp 50-500 juta)	11,440,585	15,940,431	19,148,497	25,552,722	35,409,874	40,148,576
Menengah (>Rp.500 juta- 5 miliar)	9,114,074	12,685,837	14,938,725	19,269,986	24,329,133	25,629,813
Kota Bandung	9,518,220	12,410,177	13,712,048	16,187,238	18,343,418	18,784,103
Mikro (s/d 50 juta)	3,615,954	4,482,428	4,612,869	4,883,283	4,572,892	4,435,857
Kecil (>Rp 50 juta-500 juta)	2,662,415	3,377,066	3,813,366	4,673,240	6,131,929	6,619,887
Menengah	3,239,851	4,550,683	5,285,813	6,630,715	7,638,598	7,728,359

(>Rp.500 juta- Rp 5 miliar)						
--------------------------------	--	--	--	--	--	--

Sumber: Statistik Ekonomi Keuangan Daerah Jawa Barat Vol.9 No.9 Tahun 2009

Berdasarkan Survei Kegiatan Dunia Usaha yang dilakukan oleh Bank Indonesia pada triwulan IV tahun 2009, diketahui bahwa akses kredit ke bank masih sulit Hal ini dapat dilihat pada Tabel 1.7.

TABEL 1.7

**HASIL SURVEI KEGIATAN DUNIA USAHA
OLEH BANK INDONESIA TAHUN 2009 (%)**

	TW I	TW II	TW III	TW IV
Akses Kredit ke Bank				
Mudah	15,35	17,35	18,13	15,95
Normal	62,55	59,15	60,71	63,07
Sulit	22,09	23,50	21,15	20,9
Masalah dalam memperoleh kredit				
Persyaratan Kredit Rumit	18,83	20,93	23,38	22,46
Suku Bunga Kredit Tinggi	34,42	35,47	33,12	35,51
Kebijakan Bank	18,18	12,79	9,74	12,32
Ketersediaan Jaminan	19,48	21,51	23,38	21,02
Lainnya	9,09	9,30	10,39	8,69

Sumber data: Bank Indonesia (diolah)

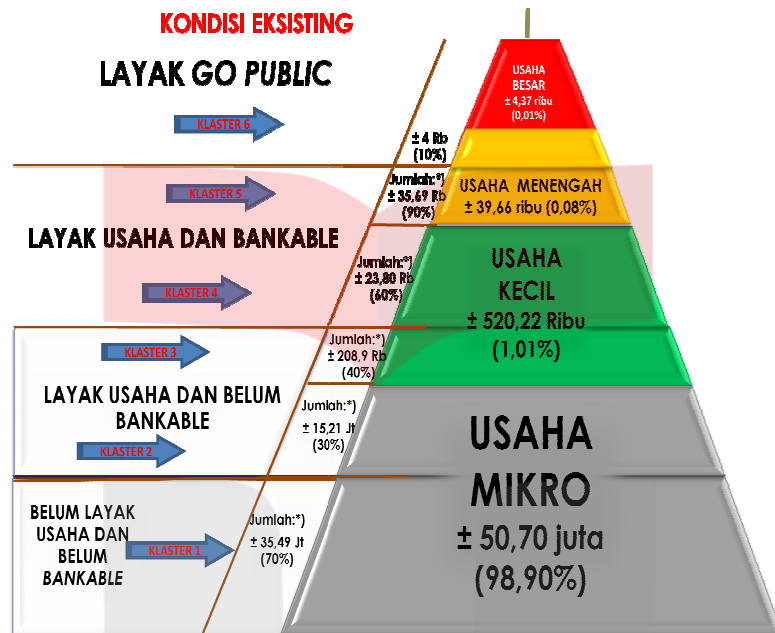
Lebih lanjut pada Media BPR (November 2006), disebutkan bahwa dalam mengatasi kesulitan permodalannya diketahui sebanyak 17,50 % UMKM menambah modalnya

dengan meminjam ke bank, sisanya 82,50 % tidak melakukan pinjaman ke bank tetapi ke lembaga non bank seperti Koperasi Simpan Pinjam (KSP), perorangan, keluarga, modal ventura, lainnya. Banyak keluhan terlontar ketika pelaku usaha mikro-kecil mencoba berhubungan dengan perbankan. Pada saat mereka menanyakan prosedur pengajuan pinjaman, petugas bank sudah menanyakan berbagai persyaratan administratif, legalitas usaha, dan jaminan aset. Tentunya semua itu menjadi kendala yang cukup merepotkan para pelaku usaha kecil yang memang tidak terbiasa dengan berbagai prosedural dan ketentuan administratif tersebut. Lembaga non bank ini dianggap lebih cepat, simpel, dan fleksibel meskipun dengan tingkat bunga yang cukup tinggi.

Kelayakan suatu usaha merupakan hal yang penting untuk diperhatikan. Salah satunya adalah memenuhi syarat yang ditentukan untuk mengajukan kredit. Kelayakan menitikberatkan perhatiannya pada aspek bisnis sebuah proposal proyek/kredit. Dalam mengukur tingkat kelayakan, seorang calon debitur akan diukur seberapa layak jaminan kelangsungan pasokan bahan bakunya, baik dari sisi harga maupun kuantitas, seberapa profesional dia mampu mengelola manajemen dan *business processing*-nya, seberapa besar dan kontinyu pasar yang disasarinya, dan bagaimana prospek bisnis ke depan. Salah satunya adalah memenuhi syarat *bankable* lebih memfokuskan perhatiannya pada seberapa jauh sebuah aplikasi kredit telah memenuhi persyaratan administratif perbankan, seperti legalitas, nilai agunan, *historical cashflow*, *track record* badan usaha, dan lain – lain sesuai dengan yang ditentukan oleh bank.(Awangga,2009:75).

Status kelayakan dan *bankable*-nya UMK di Indonesia terlihat pada Gambar 1.5 dibawah ini. Keseluruhan dari usaha mikro dan sebagian dari usaha kecil dinyatakan belum bisa memenuhi syarat yang diajukan oleh bank dan lembaga keuangan lainnya sebagai pemberi kredit. Sedangkan besarnya usaha mikro di Indonesia mencapai 98.90% dari jumlah UMKM di Indonesia.

GAMBAR 1.5
KONDISI KELAYAKAN USAHA DI INDONESIA
TAHUN 2009



Sumber: Paparan Deputy Pembiayaan Depkopnas 2009 (diolah)

Pada dasarnya UMK sudah memiliki data-data dasar untuk memenuhi syarat prosedural dan administratif yang diminta oleh bank, namun karena keterbatasan pengetahuan pada sebagian besar pengusaha UMK menyebabkan mereka tidak dapat mengolah data-data tersebut menjadi suatu informasi yang diinginkan oleh bank sebagai indikator untuk menentukan apakah usaha mereka layak mendapatkan kredit dari bank tersebut.

Banyak pelaku usaha yang mengalami kesulitan saat memulai atau mengembangkan usaha, masalah permodalan dan tidak tahu bagaimana membuat proposal kredit. Apalagi pelaku UMK. Mereka tidak tahu caranya bagaimana caranya mengajukan pinjaman ke bank. Beberapa mungkin pernah mencoba, akan tetapi ditolak oleh bank. Kalangan pelaku usaha ini masih mengesampingkan proses pemenuhan syarat yang diajukan oleh bank atau lembaga keuangan secara baik dan sistematis ketika mengajukan pinjaman permodalan kepada bank. Padahal salah satu faktor yang cukup menentukan dipenuhinya permohonan modal tersebut dilihat dari pemenuhan syarat kredit. Akibatnya, keinginan untuk mendapatkan bantuan kredit dari bank beralih kepada sumber modal dengan bunga yang tinggi yang malah merugikan pelaku usaha.

Persoalan utamanya adalah bagaimana memenuhi syarat kredit yang diajukan sesuai dengan yang diinginkan oleh bank ataupun lembaga keuangan pemberi kredit yang dalam penelitian ini adalah ULaMM Leuwipanjang? Kemampuan untuk memenuhi syarat kredit memberi banyak manfaat bagi pelaku usaha. Karena bank tidak akan menerima permohonan kredit dari pelaku usaha tanpa adanya syarat yang diinginkan oleh pihak kreditur untuk menganalisis keadaan calon debitur. Syarat yang dilengkapi akan dianalisis untuk menunjukkan siapakah calon debitur, bagaimana usaha yang dijalankan, dan bagaimana prospek dari usaha tersebut.

Syarat kredit merupakan faktor penting dalam mengajukan kredit ke kreditur. Pemenuhan syarat kredit yang sangata baik juga bisa digunakan untuk menarik perhatian pihak kreditur, karena semakin baik syarat kredit diepenuhi maka semakin tinggi pula tingkat kepercayaan kredit kepada calon debitur untuk memberikan kreditnya.

Karena alasan-alasan itulah pihak bank menerapkan beberapa persyaratan yang ketat untuk mengulirkan kredit kepada pengusaha UMK.

Menurut Soesilo (2008) setidaknya ada 3 (tiga) hal yang menjadi kendala UMKM dalam menghadapi sistem dan prosedur permohonan kredit kepada bank yang terkait dengan pemenuhan syarat kredit, yaitu:

1. Masalah Prinsipil atau sangat substansial, yaitu antara lain yang berkaitan dengan penyediaan agunan;
2. Masalah Administratif, yaitu antara lain yang berkaitan dengan penyiapan data kualitatif dan kuantitatif;
3. Masalah Operasional, yaitu berkaitan dengan proses pengerjaan, penyelesaian dan pengajuan berkas permohonan kredit.

Dari keterangan tersebut, maka masalah pemenuhan syarat kredit yang dihadapi oleh pelaku UMK merupakan salah satu masalah administratif dan operasional yang harus dipecahkan, untuk membantu UMK dalam mendapatkan kredit usaha.

PNM sebagai salah satu BUMN yang didirikan untuk menyalurkan kredit dan melakukan pembinaan kepada UMKM memegang peran penting untuk membantu para pelaku UMKM menjadikan usaha mereka menjadi layak dimata perbankan. Selama tahun 2008, Grup Kredit Program telah menyalurkan kredit ke pengusaha kecil, mikro dan koperasi sejumlah Rp. 103,95 miliar, yang tersebar ke lima kepulauan di Indonesia. Dengan jumlah penyaluran kredit tersebut, maka sekitar 900 kepala keluarga dan 2300 pengusaha kecil telah menerima Kredit Program PNM sehingga memberikan nilai tambah bagi usaha mereka. Oleh karena itu PNM memegang peranan penting untuk membina UMKM di Indonesia. (Laporan Tahunan PNM, 2008:28)

Melihat adanya kesulitan dari UMK dalam pemenuhan syarat kredit sendiri sebagai syarat untuk mengajukan kredit usaha, PNM melalui UlaMM memberikan kemudahan dengan membantu pelaku UMK untuk memenuhi syarat tersebut. Jika

UMK sebagai calon debitur tidak dapat memenuhi persyaratan tersebut, maka calon debitur tidak dapat memenuhi syarat tersebut.

Untuk UlaMM Leuwipanjang sendiri saat ini memiliki nasabah kurang lebih sebanyak 132 nasabah yang dibiayai melalui kredit usaha mikro yang tersebut di wilayah Kota Bandung.

Untuk memperoleh keyakinan bahwa calon debitur mampu dan mau melunasi kreditnya, sebelum melakukan persetujuan pemberian kredit bank harus telah melakukan analisis kredit, baik secara kualitatif maupun kuantitatif atas data usaha perusahaan dan calon debitur. Analisis atas data usaha perusahaan dan calon debitur dilakukan dengan menggunakan *5C principles*, *7P principles*, *3R principles*, dan studi kelayakan (Tjoekam, 1999 : 94)

Bank dan lembaga keuangan pada umumnya menggunakan standar penilaian untuk menentukan apakah suatu perusahaan layak mendapatkan kredit usaha. Standar analisis yang digunakan oleh bank dan lembaga pemberi kredit lainnya antara lain: Prinsip 3R (*Return, Repayment, Risk bearing ability*). Selain itu analisis kredit yang digunakan yang juga merupakan perkembangan dari prinsip 3R yang lazim digunakan oleh bank-bank di Indonesia yang juga merupakan standar dari Bank Indonesia adalah analisis 5C (*The Five C of Credit*). 5C tersebut antara lain: *Character, Capacity, Capital, Collateral*, dan *Condition*. Dan beberapa bank yang memiliki kebijakan analisis kredit sendiri namun juga masih perluasan dari prinsip 5C adalah prinsip 7P (*Personality, Purpose, Prospect, Payment, Profitability, Protection, Party*). Jika calon debitur yang mengajukan aplikasi kredit tidak memenuhi salah satu syarat *The Five C of Credit* (sebagai standar), maka permohonan kredit harus segera ditolak. Kondisi ini merupakan salah satu indikasi sulitnya UMK untuk mengakses sumber permodalan formal.

Dengan latar belakang inilah, penulis tertarik untuk melakukan penelitian kepada kesesuaian kemampuan UMK dengan syarat kredit yang dimiliki oleh ULaMM dengan menggunakan prinsip analisis kredit yang telah dijelaskan sebelumnya. Dengan demikian penulis mengambil judul “**Analisis Kemampuan Usaha Mikro dan Kecil Dalam Memenuhi Syarat Pengajuan Kredit Berdasarkan Prinsip 5C, Prinsip 7P Dan Prinsip 3R (Studi Kasus ULaMM Leuwipanjang Bandung)**”

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang masalah diatas, maka dapat ditentukan pokok permasalahan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Bagaimana kemampuan Usaha Mikro dan Kecil dalam memenuhi syarat kredit dengan menggunakan analisis kredit Prinsip 5C pada nasabah ULaMM Leuwipanjang?
2. Bagaimana kemampuan Usaha Mikro dan Kecil dalam memenuhi syarat kredit dengan menggunakan analisis kredit Prinsip 7P pada nasabah ULaMM Leuwipanjang?
3. Bagaimana kemampuan Usaha Mikro dan Kecil dalam memenuhi syarat kredit dengan menggunakan analisis kredit Prinsip 3R pada nasabah ULaMM Leuwipanjang?
4. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan Prinsip 5C, Prinsip 7P, dan Prinsip 3R tidak dapat dipenuhi secara optimal oleh Unit Mikro dan Kecil dalam memenuhi syarat kredit?

1.4 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan pokok permasalahan diatas maka diambil tujuan dari penelitian ini, yaitu untuk menguji secara empiris:

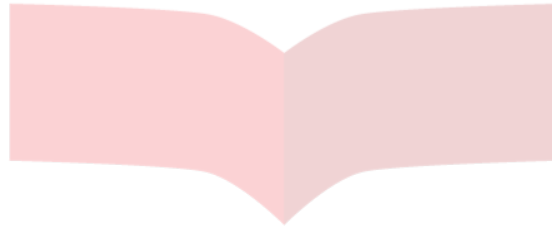
1. Untuk mengetahui bagaimana kemampuan UMK dalam memenuhi syarat kredit dengan menggunakan analisis kredit Prinsip 5C pada nasabah ULaMM Leuwipanjang.
2. Untuk mengetahui bagaimana kemampuan UMK dalam memenuhi syarat kredit dengan menggunakan analisis kredit Prinsip 7P pada nasabah ULaMM Leuwipanjang.
3. Untuk mengetahui bagaimana kemampuan UMK dalam memenuhi syarat kredit dengan menggunakan analisis kredit Prinsip 7P pada nasabah ULaMM Leuwipanjang
4. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menyebabkan Prinsip 5C, Prinsip 7P, dan Prinsip 3R tidak dapat dipenuhi secara optimal oleh UMK dalam memenuhi syarat kredit.

1.5 Kegunaan Penelitian

Dengan mengetahui kondisi kemampuan UMK dalam pemenuhan syarat kredit bagi UMK, maka didapat beberapa manfaat sebagai berikut:

1. Untuk UMK, sebagai masukan dan dasar pembelajaran bagi mereka dalam proses memenuhi syarat kredit dan memberikan pengetahuan kepada para UMK untuk mengelola usahanya dengan lebih baik minimal sesuai dengan ketentuan yang diterima oleh bank atau calon debitur sehingga akan memudahkan dan memperbesar peluang UMK untuk mendapatkan kredit modal usaha dari

2. Untuk peneliti, sebagai sumbangan pemikiran agar dapat dilakukan pengembangan lebih lanjut (*developing*) dan aplikasinya di dunia nyata, sehingga UMK dapat berkembang.
3. Untuk PT. PNM Persero, sebagai masukan untuk kegiatan pembinaan KUMKM terutama mengajarkan para UMK untuk melakukan pengelolaan usaha yang baik. Sehingga UMK semakin kokoh serta dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat dan memperkuat perekonomian di Indonesia.



27
Telkom
University

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Gambaran mengenai kemampuan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) dalam memenuhi syarat kredit di ULaMM Leuwipanjang dibuat berdasarkan pengalaman dari responden yaitu *Unit Manager, Loan Officer dan Marketing Officer* ULaMM Leuwipanjang itu sendiri selama melaksanakan tugasnya. Selama melaksanakan tugasnya responden melakukan interaksi secara langsung dengan pelaku UMK yang ingin mengajukan kredit usaha kepada ULaMM. Dibawah ini merupakan hasil dari penilaian kemampuan UMK untuk memenuhi syarat pengajuan kredit berdasarkan prinsip 5C, 7P dan 3R.

1. Kemampuan UMK dalam Memenuhi Syarat Pengajuan Kredit Berdasarkan Analisa Kredit Prinsip 5C

Berdasarkan hasil penelitian ini untuk keseluruhan prinsip masuk kepada kategori pemenuhan TINGGI dan SANGAT TINGGI. Batas minimum yang dipergunakan ULaMM untuk dikatakan memenuhi standar penilaian adalah lebih dari atau sama dengan 70% ($\geq 70\%$). Prinsip 5C ini dipenuhi dengan nilai *Character* 96,67 %, *Capacity* 83,33%, *Capital* 73,33%, *Collateral* 86,67% dan *Condition* 88,33%.

Nilai *Character* mendapatkan nilai paling tinggi karena faktor-faktor yang mendukung penilaian prinsip tersebut mudah dimiliki oleh calon debitur, seperti, KTP, KK, Akte Kelahiran dan sebagainya. Dan juga penilaian untuk karakter calon debitur juga dengan baik didapat berdasarkan hasil wawancara dengan lingkungan sekitar calon debitur.

Untuk *Capacity* dan *Condition* melihat dari prospek usaha calon debitur berdasarkan hasil observasi dari Loan Officer ULaMM akan terlihat usaha

tersebut memiliki kontinuitas yang tinggi dan perkembangan usahanya menjadi lebih baik setelah mendapatkan kredit. Dan dari hasil observasi dan wawancara langsung dengan UMK, terlihat bahwa mereka memiliki kemampuan untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya dengan bantuan kredit yang akan diberikan. Namun UMK belum bisa memprediksi sendiri bagaimana keadaan mereka. Masih memerlukan bantuan pihak ULaMM untuk mengetahui prospek kedepan yang lebih pasti.

Collateral melihat dari nilai fisik jaminan itu sendiri, UMK mampu memberikan jaminan yang mereka miliki demi mendapatkan kredit untuk pengembangan usahanya. UMK memang mempunyai jaminan, namun banyak jaminan yang tidak memenuhi syarat kelayakannya atau nilai jaminan itu sendiri lebih rendah dari batas nilai jaminan yang harusnya dipenuhi. Namun dengan kategori jaminan yang diberikan oleh ULaMM, yang mana lebih mudah dipenuhi oleh UMK karena jaminan dinilai lebih tinggi dibandingkan dengan penilaian dari perbankan, maka UMK mampu memenuhi prinsip *Collateral*.

Capital merupakan prinsip yang paling rendah dipenuhi oleh UMK. Mereka masih kesulitan untuk memenuhi prinsip ini, seperti memberikan laporan keuangan, bukti-bukti transaksi, dsb. UMK masih belum secara baik memiliki kemampuan untuk menyusun laporan keuangan atau mengelola keuangan usaha terpisah dengan keuangan rumah tangga. Faktor ini lah yang menyulitkan pihak ULaMM untuk menilai pemenuhan faktor *Capital*. Oleh karena itu nilai *Capital* paling rendah dibandingkan yang lain.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa kemampuan UMK dalam memenuhi syarat pengajuan kredit di ULaMM Leuwipanjang berdasarkan prinsip 5C adalah baik namun belum optimal.

2. Kemampuan UMK Dalam Memenuhi Syarat Pengajuan Kredit Berdasarkan Analisa Kredit Prinsip 7P

Berdasarkan hasil penelitian ini untuk keseluruhan prinsip masuk kepada kategori pemenuhan TINGGI dan SANGAT TINGGI. Pihak ULaMM sendiri tidak menggunakan prinsip ini untuk melakukan analisa kredit. Namun perlu juga untuk melihat bagaimana pemenuhan standar yang dapat dicapai oleh pelaku UMK menggunakan prinsip ini. Batas minimum yang dipergunakan untuk memenuhi standar penilaian adalah lebih dari atau sama dengan 70% ($\geq 70\%$). Prinsip 7P ini dipenuhi dengan nilai *Personality* 91,67 %, *Purpose* 95%, *Prospect* 80%, *Payment* 83,33% dan *Profitability* 80%. *Protection* 83,33%, dan *Party* 78,33%.

Prinsip *Personality* dan *Purpose* serupa dengan prinsip *Character* pada prinsip 5C. Melihat bagaimana pribadi dari calon debitur. Calon debitur dapat memenuhi syarat kelengkapan prinsip ini dengan memenuhi kelengkapan dokumen-dokumen dan juga memiliki reputasi yang baik berdasarkan pendapat dari lingkungannya.

Untuk *Prospect*, *Payment* dan *Profitability* serupa dengan prinsip *Capacity* dan *Condition* pada prinsip 5C. Mengenai penilaian cara kemampuan calon debitur dalam melihat perkembangan usaha dan kemampuan usaha calon debitur dalam memenuhi pembayaran kredit dari hasil usaha. Kekurangannya terletak pada kurangnya kemampuan UMK dalam memperkirakan keadaan usaha dengan baik. Karena selama ini calon debitur masih dibantu oleh pihak ULaMM untuk dapat melihat faktor-faktor prospek ini.

Protection serupa dengan *Collateral*. Kemampuan calon debitur dalam melindungi usahanya dan menyediakan perlindungan bagi risiko kredit yang mereka miliki. Terlihat dari jaminan kredit yang mereka miliki dan kemampuan mereka melindungi usahanya.

Party merupakan prinsip yang pemenuhannya yang paling rendah. Calon debitur diketahui masih sedikit yang memiliki kelebihan secara syarat dan kemampuan sehingga mendapatkan keuntungan dalam pengajuan kredit.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa kemampuan UMK dalam memenuhi syarat pengajuan kredit di ULAMM Leuwipanjang berdasarkan prinsip 7P adalah baik namun belum optimal.

3. Kemampuan UMK Dalam Memenuhi Syarat Pengajuan Kredit Berdasarkan Analisa Kredit Prinsip 3R

Berdasarkan hasil penelitian ini untuk keseluruhan prinsip masuk kepada kategori pemenuhan TINGGI dan SANGAT TINGGI. Pihak ULAMM sendiri tidak menggunakan prinsip ini untuk melakukan analisa kredit. Namun perlu juga untuk melihat bagaimana pemenuhan standar yang dapat dicapai oleh pelaku UMK menggunakan prinsip ini.

Batas minimum yang dipergunakan untuk memenuhi standar penilaian adalah lebih dari atau sama dengan 70% ($\geq 70\%$). Prinsip 7P ini dipenuhi dengan nilai *Return* 82,5%, *Repayment* 86,67%, *Risk Bearing Ability* 85%.

Prinsip *Return* memiliki nilai paling rendah dibandingkan dengan prinsip lainnya. Rendahnya pemenuhan prinsip ini disebabkan karena masih kurangnya kemampuan calon debitur untuk menghasilkan pendapatan melalui kegiatan usaha. Masih banyaknya calon debitur yang mendapatkan keuntungan usahanya digabungkan dengan hasil pendapatan diluar usaha

seperti gaji dari pekerjaan. Prinsip *Repayment* dan *Risk Bearing Ability* telah sangat baik dipenuhi oleh UMK.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa kemampuan UMK dalam memenuhi syarat pengajuan kredit di ULaMM Leuwipanjang berdasarkan prinsip 3R adalah baik namun belum optimal.

4. Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Prinsip 5C, Prinsip 7P, dan Prinsip 3R Tidak Dapat Dipenuhi Secara Optimal Oleh UMK Dalam Memenuhi Syarat Kredit.

Berdasarkan hasil analisis penelitian ini, walaupun kemampuan UMK dalam memenuhi syarat kredit pada studi kasus ULaMM Leuwipanjang dapat dikatakan baik, namun masih terdapat kekurangan dalam kemampuan UMK dalam memenuhi syarat kredit secara optimal. Karena masih ada prinsip-prinsip yang berada pada batas bawah minimal nilai pemenuhan syarat kredit. Dibawah ini adalah faktor-faktor yang menyebabkan kurang optimalnya pemenuhan prinsip-prinsip analisa kredit.

- a. Kurangnya kemampuan pelaku UMK dalam mengelola keuangan dengan baik. Tidak adanya laporan keuangan yang sederhana sekalipun, kurang tertibnya dalam melakukan rekap dan penyimpanan bukti transaksi usaha dengan supplier maupun konsumen,
- b. Tercampurnya keuangan usaha dengan keuangan rumah tangga yang menyebabkan tidak bisa mengetahui besar perkembangan usaha yang dimiliki melalui pertambahan modal dan keuntungan yang didapatkan.
- c. Belum sesuainya kemampuan dengan keinginan jumlah plafond yang diinginkan oleh calon debitur UMK. Plafond kredit yang diinginkan

oleh pelaku UMK sangat tinggi jika dibandingkan dengan kemampuan pelaku UMK itu sendiri.

- d. Pendapatan dan profit usaha yang dimiliki oleh pelaku UMK belum konsisten, karena permintaan akan produk usaha belum memiliki jumlah yang tetap. Sehingga sulit untuk memperkirakan kemampuan hasil usaha yang bisa dicapai oleh pelaku UMK.
- e. Pendapatan yang dimiliki pelaku UMK masih ada yang belum murni dari usaha melainkan dapat dari penjualan bahan baku yang tidak menentu (tidak setiap periode mendapatkan pendapatan dari sumber ini) atau penghasilan diluar usaha seperti gaji. Dan penghasilan pun masih tercampur untuk kebutuhan rumah tangga.

5.2 Saran

1. Saran Untuk Pelaku Usaha Mikro dan Kecil

Berikut merupakan beberapa saran yang peneliti harapkan dapat berguna bagi pelaku UMK untuk meningkatkan dan mengoptimalkan kemampuan pemenuhan syarat kredit:

- a. Memberikan informasi yang sebenar-benarnya kepada pihak kreditur dalam memenuhi syarat kredit yang diminta. Tidak ada pemalsuan dokumen-dokumen atau penipuan terhadap nilai jaminan, keterangan finansial usaha yang dimiliki oleh calon debitur.
- b. Membuat alur sederhana dari kegiatan usaha yang dilakukan. Alur kegiatan usaha dapat dimulai dengan urutan kegiatan produksi, jenis bahan baku yang dibutuhkan untuk produksi, proses bahan baku diolah sampai dengan dijual ke tangan pembeli. Sehingga mudah bagi calon debitur untuk melakukan usaha dengan lebih tertib dan teratur sehingga kegiatan usaha tidak tercampur dengan kegiatan rumah tangga.

- c. Melakukan pencatatan transaksi keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi seperti laporan keuangan sederhana, pencatatan transaksi jual beli usaha, pencatatan barang masuk dan barang keluar, pencatatan transaksi hutang piutang usaha, transaksi kas masuk dan kas keluar. Besar pendapatan, pengeluaran usaha. Setelah itu lakukan rekap pada periode tertentu, 1 minggu sekali atau 1 bulan sekali. Sehingga dapat terlihat perkembangan usaha.
- d. Membedakan modal usaha, hasil keuangan usaha dengan keuangan rumah tangga. Biasakan untuk tidak menggunakan uang usaha untuk membeli kebutuhan sehari-hari. Pisahkan uang hasil usaha dengan uang belanja harian atau bulanan.
- e. Membuat surat-surat resmi dan legal kepada semua hal yang berkaitan dengan usaha, seperti Surat Izin Usaha, Surat Kepemilikan Lokasi Usaha atas nama calon debitur sendiri. Surat Kepemilikan aset-aset perusahaan, Keterangan diri dan keluarga seperti KTP dan Kartu Keluarga.
- f. Mencari informasi lengkap mengenai proses pengajuan kredit pada masing-masing bank atau non bank penyalur kredit. Mengenai apa syarat-syarat yang diminta oleh masing-masing kreditur dan analisis apa yang digunakan oleh kreditur.

2. Saran Untuk Perusahaan

Pada kesempatan kali ini dengan tidak mengurangi rasa hormat peneliti kepada pihak perusahaan, peneliti ingin memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat meningkatkan penyaluran kredit usaha kepada pihak UMK. Memberdayakan fungsi ULaMM untuk memberikan bimbingan dan pelatihan kepada para pelaku UMK dalam hal penyusunan laporan keuangan sederhana bagi usaha kecil, dan perhitungan keuangan sehari-hari yang bisa dilakukan oleh UMK untuk membantu usahanya. Memberikan pelatihan manajemen

kepada pelaku UMK seperti pemasaran, akuntansi, pengelolaan persediaan dan sebagainya. Memberikan pelatihan pengenalan teknologi untuk mempermudah usaha.

3. Saran untuk Penelitian Selanjutnya

Penelitian mengenai analisis kemampuan UMK dalam pemenuhan syarat pengajuan kredit berdasarkan prinsip 5C, 7P dan 3R di ULaMM Leuwipanjang ini dirasa masih memiliki banyak kekurangan. Peneliti akan sangat berterima kasih kepada pihak yang bersedia melanjutkan penelitian mengenai kemampuan UMK dan kelayakan UMK dalam memenuhi syarat kredit sehingga memudahkan UMK untuk mengakses kredit usaha.

Hal-hal yang peneliti sarankan untuk penelitian selanjutnya adalah sebagai berikut:

- a. Meneliti dari sisi kreditur bank untuk melihat bagaimana kemampuan UMK dalam memenuhi syarat kredit dari kreditur bank dan dampaknya bagi kelayakan pelaku usaha mendapatkan kredit.
- b. Melakukan penelitian dengan perusahaan yang menggunakan prinsip 7P atau 3R sebagai analisa kreditnya.
- c. Melakukan penelitian dengan langsung menggunakan responden pelaku UMK.
- d. Dalam penelitian berdasarkan hasil analisa dan observasi lapangan mempunyai hasil berupa matrik kesamaan antara prinsip 5C dengan 7P dan 3R. Diharapkan dengan abntuan matriks ini penelitian selanjutnya bisa dilakukan untuk melihat mana dari prinsip-prinsip analisis kredit tersebut yang paling efektif digunakan untuk menilai kelayakan calon debitur. Matriks konversi prinsip-prinsip ini ditampilkan pada Lampiran.